



Modul 5

Wie viel ist Deine Arbeit wert? - Deine Preisfindung

Arbeitsblatt1 zu Modul 5

1. Aufgabe:

Mach Dich bei Deiner ersten Preisfindung zunächst möglichst frei von den Preisen anderer Coaches. Es geht um die Vermarktung Deiner Expertise und die unterscheidet sich mit Sicherheit von denen Deiner Kollegen.

Wenn Du weißt, wem Du welche „Lösung“ anbieten willst, versetze Dich in die **Lage Deines Kunden**. Überlege, welchen Preis wärest Du, in Relation zum Nutzen, bereit als Kunde zu bezahlen; . 40, 60, 80, 120 oder 250 Euro pro Stunde? Oftmals bemisst sich die Höhe des Honorars auch am **Leidensdruck der Klienten**.

Mach Dir ruhig die Arbeit und schreibe in die folgende Liste mögliche Probleme Deiner Zielgruppe und überlege, welchen Preis sie wohl bereit wäre für die Lösung zu bezahlen.

Zielgruppe	Problem	Honorar





2. Aufgabe

Führe nun anhand Deiner drei Schlagwörter eine Mitbewerberanalyse bei Google durch. Identifiziere drei bis vier Deiner Mitbewerber und deren Preisgestaltung bzw. deren Leistung. Was ist deren Besonderheit (Alleinstellungsmerkmal)?

Mitbewerber 1: _____

Angebotene Leistung: _____

Preis: _____

Alleinstellungsmerkmal: _____

Mitbewerber 2: _____

Angebotene Leistung: _____

Preis: _____

Alleinstellungsmerkmal: _____

Mitbewerber 3: _____

Angebotene Leistung: _____

Preis: _____

Alleinstellungsmerkmal: _____



3. Aufgabe

Versuche nun Dein eigenes Angebot zu benennen und ein entsprechendes Honorar dafür zu verlangen.

ICH: _____

Angebotene Leistung: _____

Preis: _____

Alleinstellungsmerkmal: _____

Günstig für Deine anfängliche Preisgestaltung kann es sein, mit Deinem Preis zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Angebot zu liegen.